



Évaluation des comportements des consommatrices et consommateurs face aux produits à valeur nutritionnelle améliorée

Narratif

Narratif

Texte à lire lors de la séance - Animateur

Bonjour et bienvenu.es à cette séance de dégustation et d'évaluation de [type de produit]. Mon nom est «X» et je serai l'animatrice.teur du panel de dégustation, assisté(e) par «X» comme co-animatrice/animateur. Vous êtes ici aujourd'hui pour participer à une évaluation sensorielle et économique dont le but est de comprendre ce qui influence les préférences des consommateurs pour différents types de produits alimentaires. Toutes les données sont anonymisées, et nous ne ferons aucune diffusion ou référencement de vos informations personnelles. Vos réponses lors du test sont anonymes, grâce au code qui vous a été fourni. Il n'existe aucun fichier qui fait un lien entre vos informations personnelles et ce code ; en contrepartie, je vous demande de ne pas partager l'objet de votre participation à cette activité.

Si vous avez été sélectionnés aujourd'hui, c'est que vous partagez certaines caractéristiques, à savoir que vous consommez des [type de produit] et que vous êtes responsable ou co-responsable des achats alimentaires, conditions nécessaires pour assurer la validité du test auquel vous allez participer dans les prochaines minutes.

Est-ce la première fois que vous participez à un test comme celui-ci ? Vous verrez, c'est très simple. Ce n'est pas un examen ; le but est d'évaluer votre avis et vos réactions face à différents types de produits. Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Je vous demande de ne pas communiquer entre vous durant toute la durée de la séance et de lever la main si vous avez des questions.

Aujourd'hui, vous allez évaluer différents [types de produit]. Lors de certaines évaluations, vous allez pouvoir goûter le produit avant de l'évaluer. Pour d'autres, votre évaluation se fera uniquement sur la base d'informations que nous allons vous donner sur le produit, un peu comme en épicerie quand vous achetez des produits sans les avoir goûtés. Si le produit vous est proposé à la dégustation, vous le goûterez et l'observerez. Si des informations vous sont données, vous pourrez consulter ces informations sur le produit. Ensuite, vous donnerez votre appréciation sur l'échelle "j'aime/je n'aime pas" sur la feuille à votre disposition (*projeter sur l'écran dans la salle une feuille d'évaluation*). Vous devez aussi expliquer la raison de ce choix.

Ensuite, vous indiquerez le montant maximum que vous seriez prête ou prêt à payer pour acheter ce produit aujourd'hui, dans un emballage régulier du produit. Pour vous donner une idée de la taille, nous avons à disposition des exemples d'emballages (montrer différents produits réels aux panélistes).

Notez que nous mettrons réellement en vente les produits à la fin de l'expérience, suivant un mécanisme d'enchère que nous allons vous expliquer dans un instant. Ainsi, vous allez devoir proposer le montant que vous êtes vraiment disposé(e) à payer, pour chaque produit qui vous sera présenté, car

vous pourriez avoir à payer un prix au maximum égal à ce montant pour acheter le produit. Cette étape est fondamentale dans le cadre de cette étude pour garantir l'évaluation d'une expérience réelle d'achat. Vous n'êtes pas certain.e d'avoir compris cette procédure ? Ne vous inquiétez pas, nous allons y revenir dans un instant et vous donner un exemple.

Une fois que vous aurez noté votre appréciation ainsi que votre disposition à payer pour le produit sur la feuille d'évaluation à votre disposition, nous allons passer au produit suivant et vous procéderez à son évaluation de la même façon.

Toutes les évaluations de produits se passeront de cette façon, avec les deux choses à évaluer : votre appréciation et le montant maximum que vous seriez prêt.e à payer pour ce produit.

À la fin de l'évaluation de tous les produits, nous allons vous faire remplir un court questionnaire. Les données collectées nous serviront à des fins d'analyse statistique.

Puis nous allons tirer au sort l'un des produits que vous aurez évalués pendant la séance. Nous tirerons aussi un prix de vente grâce à un programme informatique. Nous regarderons, pour ce produit, ce que chacun a répondu à la question « quel montant maximum êtes-vous prêt(e) à payer pour acheter un produit dans son format classique » ?

Celles et ceux qui, parmi vous, ont répondu être prêt(e) à acheter ce produit à un prix strictement supérieur à celui tiré au sort, vont effectivement acheter le produit et repartir avec un emballage de [type de produit]. Celles et ceux qui s'étaient dits prêts à payer moins que le prix tiré au sort, ou exactement ce prix n'achèteront pas le produit aujourd'hui. Pour les acheteurs, le montant que vous paierez ne sera pas celui que vous avez inscrit, mais le prix tiré au sort, qui sera donc nécessairement inférieur au vôtre. Tous les participants qui seront amenés à acheter vont ainsi payer le même prix. Notez qu'il n'y a aucun avantage à sous-évaluer le montant que vous êtes réellement prêt(e) à dépenser, ni à le surévaluer. Nous allons vous expliquer pourquoi dans un instant.

Les personnes concernées repartiront avec le produit qu'elles auront payé avec leur propre argent. Notez que, même si vous évaluez plusieurs produits, ce mécanisme et le tirage au sort garantissent que vous repartirez au maximum avec un seul de ces produits. Le but n'est pas d'entamer une collection ! Il est important de comprendre que cette expérience n'a pas pour but de fixer le prix de vente d'un futur produit. Nous ne sommes pas non plus intéressés à vous faire « deviner » les prix de vente des [type de produit] en épicerie. Ce que nous recherchons, c'est vraiment la valeur que chacun d'entre vous, individuellement, attribue à chaque produit. Cette valeur est différente pour chacun, et dépend sans doute du type de produit que l'on va vous présenter. Ainsi, il n'y a pas de « bonne réponse ». Ce qui nous intéresse, c'est de bien connaître vos préférences.

Malgré toutes les précautions qui ont été prises lors de la préparation de ce test, certaines personnes peuvent avoir des réactions allergiques aux ingrédients du produit et pourraient avoir des allergies qui ne sont pas encore connues. Si vous expérimentez un des symptômes suivants, il est possible que vous développiez une réaction allergique plus grave :

- Éruption cutanée, - Difficulté à respirer, - Respiration sifflante, - Baisse de la pression artérielle entraînant des vertiges, - Gonflement autour de la bouche, de la gorge, des yeux, - Pouls accéléré, - Transpiration

Si vous ressentez l'un de ces symptômes ou d'autres effets secondaires pendant votre participation, vous devez immédiatement nous prévenir afin de recevoir les soins adaptés.

Comme je sais que le processus de vente est nouveau pour la plupart d'entre vous, nous allons passer un peu de temps pour le réexpliquer.

Exemple et question (5 minutes)

Imaginons une situation de test très proche, mais au lieu des [type de produit], nous aurions eu à évaluer deux magnifiques tasses de l'Université Laval. Ainsi, dans un premier temps, quatre participants ont noté le montant maximum qu'ils étaient prêts à payer pour la tasse numéro 1 sur la feuille de réponse. Ils rendent cette feuille aux animateurs puis font la même chose pour la tasse numéro 2. Puis nous compilons leurs réponses dans un tableau Excel.

Ensuite, nous tirons au sort l'un des produits (1 ou 2) dont l'enchère va être réellement réalisée. Dans notre cas, imaginons que c'est la tasse numéro 2. Puis nous tirons au sort le prix de vente de la tasse 2 au laboratoire aujourd'hui. Ici, dans notre cas, 16,50 \$. Ainsi, tous les participants qui ont dit être prêts à payer un montant strictement supérieur à 16,50 \$ vont acheter le produit. Ils vont payer et repartir avec leur tasse. Ici, ce sont les participants 3 et 4. Cependant, ils ne paieront pas le montant qu'ils ont proposé, mais bien le prix tiré au sort, soit 16,50 \$. Ils ont donc fait une bonne affaire vu qu'ils ont payé un prix inférieur au montant qu'ils étaient prêts à payer. Le participant 3 a fait un profit de 9 \$ et le 4, de 14 \$ par rapport à la valeur qu'ils accordaient à la tasse.

Maintenant, petite question : si le prix tiré au sort avait été de 12 \$, qui aurait acheté la tasse ?

Les acheteurs auraient été les participants 1, 3 et 4.

Combien auraient-ils payé ?

12 \$

Debrief

Tout à l'heure, je vous ai dit qu'il n'y a aucun avantage à sous-évaluer le montant que vous êtes réellement prêt(e) à dépenser, ni à le surévaluer. Prenons un exemple à partir du tableau.

On voit dans le tableau des réponses que le participant 3 est prêt à payer 25,50 \$ pour la tasse 2. Dans notre exemple où le prix de vente final est de 16,50\$, nous avons vu qu'il achetait et faisait donc un bénéfice de 9 \$. Imaginons cependant qu'il ait répondu un montant inférieur, par exemple 13 \$. Dans ce cas, il ne participera pas à la vente puisque son montant est inférieur à 16,50\$. Il aura donc manqué une opportunité d'acheter la tasse et de réaliser un bénéfice !

De la même façon, on voit dans le tableau que le participant 2 est prêt à payer 10 \$ pour la tasse 2. Dans notre exemple, il n'achète donc pas la tasse pour le prix de 16,50 \$. Mais imaginons maintenant qu'il ait surévalué sa réponse et dit qu'il était prêt à payer 18\$ pour le produit. Que se passerait-il ? Comme son prix est supérieur à 16,50\$, il aurait à acheter la tasse, au prix de 16,50\$, ce qui est 6.5 \$ de plus que ce qu'il était vraiment prêt à payer.

En bref, vous avez toujours intérêt à donner le vrai montant !

Et si vous ne voulez pas acheter ? Et bien, c'est très simple : votre montant est 0 \$.

Notez que, comme le prix de vente est celui qui est tiré au sort en fin d'expérience, et que seuls ceux qui ont indiqué un montant strictement plus grand que ce prix vont effectivement acheter un produit, dans tous les cas, vous ne paierez jamais plus que ce que vous avez indiqué, et si le prix est très inférieur au vôtre, vous ferez une très bonne affaire !

Avez-vous des questions ? Est-ce que tout est clair ou avez-vous besoin d'informations ou explications supplémentaires ?

Nous allons maintenant débiter l'évaluation du [type de produit].

Pour toute la suite de ce test, nous parlerons de [format de l'emballage régulier du [type de produit]]. Pour vous donner une référence, à l'épicerie, le prix d'un [format de l'emballage régulier du [type de produit]] à l'épicerie se situe entre [indiquer une fourchette de prix de vente au détail pour des produits similaires vendus dans le même format d'emballage] selon les marques.

Note à l'animateur de la séance : Il est très important de s'assurer que tous les panélistes aient bien compris les consignes avant de passer à l'étape suivante !!!

Powerpoint présenté à l'écran pour présenter chaque étape. Lecture de ce qui est indiqué à l'écran.

Étape 1 (à l'interne, à ne pas annoncer) : **Évaluation hédonique du [type de produit] seules** (10-15-minutes)

- A. Distribution de l'échantillon 1. Évaluation hédonique de l'échantillon 1 et disposition à payer.

Avant de passer à l'échantillon suivant, nous vous demandons de boire de l'eau et de manger le morceau d'un produit limitant le transfert de goût à votre disposition afin de bien rincer la bouche. Si vous avez besoin de plus d'eau, n'hésitez pas à le demander en levant votre main. Pendant ce temps, nous ramasserons la feuille d'évaluation et nous vous en donnerons une nouvelle.

- B. Distribution de l'échantillon 2 Évaluation hédonique de l'échantillon 2 et disposition à payer.

Avant de passer à l'échantillon suivant, nous vous demandons de boire de l'eau et de manger le morceau d'un produit limitant le transfert de gout à votre disposition afin de bien rincer la bouche. Si vous avez besoin de plus d'eau, n'hésitez pas à le demander en levant votre main. Pendant ce temps, nous ramasserons la feuille d'évaluation et nous vous en donnerons une nouvelle.

- C. Distribution de l'échantillon 3 Évaluation hédonique de l'échantillon 3 et disposition à payer.

Avant de passer à l'échantillon suivant, nous vous demandons de boire de l'eau et de manger le morceau d'un produit limitant le transfert de gout à votre disposition afin de bien rincer la bouche. Si vous avez besoin de plus d'eau, n'hésitez pas à le demander en levant votre main. Pendant ce temps, nous ramasserons la feuille d'évaluation et nous vous en donnerons une nouvelle.

2. **Étape 2** (à l'interne, à ne pas annoncer) : **Évaluation hédonique de l'information des trois échantillons de croustilles** (10-15 minutes)

- A. Présentation des informations produit 4 (une information sur le produit) Évaluation des attentes et la disposition à payer de l'échantillon 4.
- B. Présentation des informations produit 5 (une information sur le produit) Évaluation des attentes et la disposition à payer de l'échantillon 5
- C. Présentation des informations produit 6 (une information sur le produit) Évaluation des attentes et la disposition à payer de l'échantillon 6.

3. **Étape 3** (à l'interne, à ne pas annoncer) : **Évaluation hédonique des deux éléments ensemble** (10-15 minutes)

- A. Distribution de l'échantillon 7 (produit à déguster avec une information sur le produit). Évaluation hédonique et la disposition à payer de l'échantillon 7.

Avant de passer à l'échantillon suivant, nous vous demandons de boire de l'eau et de manger le morceau d'un produit limitant le transfert de gout à votre disposition afin de bien rincer la bouche. Si vous avez besoin de plus d'eau, n'hésitez pas à le demander en levant votre main. Pendant ce temps nous ramasserons la feuille d'évaluation et nous vous en donnerons une nouvelle.

- B. Distribution de l'échantillon 8 (produit à déguster avec une information sur le produit) Évaluation hédonique et la disposition à payer de l'échantillon 8

Avant de passer à l'échantillon suivant, nous vous demandons de boire de l'eau et de manger morceau d'un produit limitant le transfert de gout à votre disposition afin de bien rincer la bouche. Si vous avez besoin de plus d'eau, n'hésitez pas à le demander en levant votre main. Pendant ce temps nous ramasserons la feuille d'évaluation et nous vous en donnerons une nouvelle.

- C. Distribution de l'échantillon 9 (produit à déguster avec une information sur le produit)
Évaluation hédonique et la disposition à payer de l'échantillon 9.

Avant de passer à l'échantillon suivant, nous vous demandons de boire de l'eau et de manger le morceau d'un produit limitant le transfert de gout à votre disposition afin de bien rincer la bouche. Si vous avez besoin de plus d'eau, n'hésitez pas à le demander en levant votre main. Pendant ce temps nous ramasserons la feuille d'évaluation et nous vous en donnerons une nouvelle.